



随身查

前沿文化 / 编著

淘宝开店 与经营技巧

◆ 技巧丰富 ◆

221个实用技巧来源于作者多年工作积累和实际使用困惑，定能帮您有效解决实际问题

◆ 快速易查 ◆

直接使用疑难问题关键字作为技巧名称，有助于您快速、准确地查阅并解决疑难问题

◆ 讲解科学 ◆

针对每个问题式技巧先描述其具体表现状况，后以步骤图解形式讲述具体解决方法，并辅以丰富的图上操作位置和动作提示，极大提高您的学习效率和效果

◆ 全彩便携 ◆

彩色印刷加之精巧开本，美观易读的同时便于您随身携带学习



前沿文化 / 编著

淘宝开店 与经营技巧

全彩便查版

科学出版社

北京

内 容 简 介

本书以问题式技巧的形式,介绍了淘宝网开店与经营的各种相关技能技巧知识,内容包括网上开店的准备、进货、拍摄与修饰商品图片、申请与设置淘宝账户、商品的发布与展示、店铺装修、推广与营销、买卖交易、账务处理、发货与售后保障、提升信誉、安全维护等方面的知识。

本书开本小巧,携带方便,全彩印刷,图解操作,实用性和可操作性都很强,是不可多得的便携工具书,非常适合供在淘宝网开店或准备开店的读者参阅,读者能快速从书中找到疑难问题的解决方法。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店与经营技巧:全彩便查版/前沿文化编著.
—北京:科学出版社,2015.1
(随身查)

ISBN 978-7-03-042375-7

I. ①淘… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营—
基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第257023号

责任编辑:徐晓娟 魏 胜 / 责任校对:杨慧芳
责任印刷:华 程 / 封面设计:彭 彭

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

北京市艺辉印刷有限公司印刷

中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2015年1月第 一 版

开本:889×1194 1/32

2015年1月第一次印刷

印张:6

字数:211 000

定价:28.80元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

随着网上购物的流行，网上开店也成为一种时尚。无论是自主创业的专职卖家，还是利用闲暇时间做兼职的上班族，网上开店都是我们实现创业梦想、增加个人收入的切实可行的手段。

本书主要讲解了淘宝开店与经营过程中的大量应用技巧，从而帮助您切实提高实际应用能力、达到提高产品交易量的目的。

本书正是基于这种“帮助您快速、轻松解决问题”的理念开发的，具体特点表现为以下几个方面。

★ 内容实用、便于查询

本书摒弃了大篇幅的理论介绍与按部就班的知识讲解，完全从应用角度出发，每个技巧均从解决实现问题出发；在目录上，直接用问题的表现或者问题的描述作为名称，以便提高查阅的快捷性和准确性，极力避免在翻看传统图书时出现的“明明书里有答案，但通过目录就是找不到”的情况。

★ 讲解清晰、图文并茂

在讲解上首先描绘了问题的具体表现状况，随后以步骤图解的形式介绍了具体的解决方法，并在图上清晰地标注出了要进行操作的位置与操作内容，最大程度地避免您遇到“看完文字描述了，但和电脑屏幕对应不上”的情况。

★ 印刷精美、便于携带

本书彩色印刷，避免了黑白印刷或双色印刷在查看图片时产生的不易辨识的问题；精巧的开本适合放在办公室或家中的案头，十分节省空间，且便于您随时携带，在翻阅时完全可以单手持书，用另一只手进行操作。

本书由前沿文化与中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局联合策划。参与本书编创的人员都是从事一线教学工作多年的老师、专家，他们具有丰富的实战经验和操作技巧。在此，向各位老师与专家表示由衷的感谢。

为了使您更好地学习，我们特别创建了读者学习交流与技术指导QQ群（群号：363300209），欢迎读者踊跃参与交流，您还有机会获得相关IT技能的免费培训学习。如果您对本书有任何意见和建议，还可以与策划编辑联系（电子邮件：ws.david@163.com），我们将努力为您提供更完善的服务和更优质的图书。

由于计算机技术发展非常迅速，加上编者水平有限、时间仓促，不妥之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编著者

2015年1月

2.4 虚拟货源进货技巧

虚拟货源由于投资少、收款便捷、不用耗费人力时间、而且能够快速积累卖家信誉度。因此备受新手卖家的青睐。下面来介绍虚拟货源的进货技巧。

034 >> 如何选择合适的虚拟平台

现象说明：想要开一个话费、游戏自动充值网店，去移动营业厅咨询却提示必须有营业执照，因此不知道哪里寻找货源。

解决办法：

目前淘宝上经营虚拟物品基本是通过自动充值软件完成的。而最流行的主要有第五代和捷易通这两款。它们可以说是国内当前做得最好、使用人数最多的软件。

在功能和使用上，它们都支持全国移动、电信、联通话费充值，主流游戏充值、QQ产品充值等功能，而且支持绑定淘宝店铺、进行自动充值等操作。

这类软件需要联系官方代理商进行开通。开通后代理商会向卖家提供必要的培训。还负责终身解答相关问题。因此寻找一个服务和口碑好的代理商非常重要。

高手支招

不管是分销还是充值代理，都存在良莠不齐的情况。网络上经常会有一些造假的相关网站和代理商。这里笔者制作了一个优秀供货代理商排行榜。地址为<http://www.02ex.com/top>，会不定期整理更新一些优秀的官方软件代理商，供大家参考。

035 >> 如何开通虚拟充值平台

现象说明：网上搜索发现很多捷易通等充值软件的代售信息，但

28

技巧主题

直白明了地列出了每个技巧的主题，让读者通过技巧标题或目录可以快速查阅到自己需要解决的疑难问题。

现象说明

描述每个问题的具体表现状况，方便读者了解和对照。

解决办法

给出具体的解决方案和操作说明，让读者轻松解决问题。

高手支招

告知读者一些操作中的经验和技巧。

第02章 网店货源进货技巧

不知道该如何找代理商进行软件开通。

开通充值软件，大家可以直接联系官方代理商沟通。但是，目前充值软件太过流行，因此仿冒、造假的现象非常多。大家要仔细辨别，不要误入不良人士的

找到代理商，进入其淘宝店铺。联系店主洽谈购买事宜。询问购买捷易通所需的相关资料信息，如是否支持支付宝，是否有官方一致证书等。

操作：确认购买意向。向代理商提供开通软件所需的资料，如手机、淘宝ID等。然后打开代理商发过来的宝贝地址进行查看并购买（此时支付的款项将存入到支付宝平台做担保，不会立即支付给代理商）。

多学一点

在寻找代理商的时候，一定要看其店铺的宝贝成交量是否太高，若是太高的超级卖家，一般不建议选择，因为人家实在太忙，很难做到手把手对我们进行教导。另外，这里也不建议随意选择一些所谓低价促销软件的卖家。这类卖家通常是很危险的，不知道哪天就被官方屏蔽，到时候更是得不偿失。

步骤：付款后联系代理商，此时对方会帮你开通代理权限。
现象：在对方提供的官方网站下载并安装最新版本的软件，然后输入刚开通的账号和临时密码进行登录。

操作：进入软件后，单击“基本设置”菜单，在打开下拉菜单中选择“密码修改”命令，如下图所示。



29

多学一点

对讲解中涉及的知识点进行补充或扩展说明。

操作步骤

对操作进行分步讲解，其中的①、②……为子步骤操作，与图中的①、②……对应。

操作图注

要进行操作的位置与操作的方式，与操作步骤文字中的①、②……对应。

第 01 章 网上开店准备技巧

1.1 开店之前准备技巧	1
001 > 网上开店有哪些优势	1
002 > 网店与普通商店有什么区别	2
003 > 网店都有哪些销售模式	2
004 > 网上开店能出售的商品种类	3
005 > 网上开店需要哪些软硬件支持	5
1.2 网上开店规划技巧	7
006 > 如何进行网购人群分析	7
007 > 如何进行网上店铺的规划	7
008 > 如何选择合适的开店平台	8
009 > 如何选择合适的经营方式	9
010 > 如何检验自己的开店实力	10
1.3 网上开店实战准备	12
011 > 熟悉网上开店流程	12
012 > 如何定位自己要销售的商品	13
013 > 如何分析自有商品是否有销售优势	14

第 02 章 网店货源进货技巧

2.1 实体货源批发技巧	16
014 > 如何寻找进货的突破点	16
015 > 如何找到适合自己销售的商品	16
016 > 如何偷师学艺寻找热卖宝贝	17
017 > 如何在批发市场批发商品	18
018 > 如何和批发商砍价	18
019 > 如何寻找厂家货源	19
020 > 如何寻找外贸货源	19

021 > 如何寻找国外新潮宝贝	20
022 > 如何寻找库存货源	20
023 > 如何寻找特色货源	21
2.2 网上货源批发技巧	21
024 > 如何注册阿里巴巴	21
025 > 如何登录阿里巴巴	22
026 > 如何通过关键字寻找货源	22
027 > 如何通过分类查找寻找货源	23
028 > 如何在线发布进货需求	23
029 > 如何在线订购商品	24
2.3 代销货源进货技巧	25
030 > 如何搜寻分销网站	25
031 > 如何获取分销资格	26
032 > 如何与代销商套近乎	27
033 > 如何下载代销数据包	27
2.4 虚拟货源进货技巧	28
034 > 如何选择合适的虚拟平台	28
035 > 如何开通虚拟充值平台	28
036 > 如何获得虚拟宝贝资源	30
037 > 如何进行虚拟充值	30

第 03 章 拍摄与修饰图片技巧

3.1 宝贝拍摄技巧	32
038 > 如何选购好的摄影器材	32
039 > 如何选购合适的三脚架	33
040 > 如何选购合适的灯光器材	34
041 > 如何DIY摄影棚	34
042 > 如何拍摄服饰类商品	35

043 >	如何拍摄化妆品类商品	36
044 >	如何拍摄数码类商品	36
045 >	如何拍摄生活类商品	36
046 >	如何拍出清晰的照片	37
047 >	如何避免照片太暗	37
048 >	如何避免照片偏色	38
049 >	如何避免照片太亮	38
050 >	如何避免照片上的污点	39

3.2 Photoshop修饰技巧..... 39

051 >	如何将照片复制到电脑	39
052 >	如何调整图片色调	40
053 >	如何将商品从照片中“抠”出来	41
054 >	如何更换商品图片背景	42
055 >	如何为图片添加店铺水印	43
056 >	如何制作适合网上传播的图片	45
057 >	如何保存图片	45
058 >	如何为图片添加漂亮的边框	46

3.3 光影魔术手使用技巧..... 47

059 >	如何调整曝光不足的照片	47
060 >	如何制作背景虚化照片效果	48
061 >	如何给图片添加美丽的边框	48
062 >	如何添加图片防盗水印	49
063 >	如何进行抠图换背景	49

第 04 章 网店申请与设置技巧

4.1 网上开店预备技巧..... 51

064 >	如何选择好的网上银行	51
065 >	如何开通个人网上银行	52
066 >	如何申请免费易用的邮箱	53

067 >	如何快速申请淘宝账号	53
068 >	如何激活支付宝账号	54
069 >	如何进行支付宝实名认证	55

4.2 网上开店实战技巧..... 56

070 >	如何进行在线考试	56
071 >	如何进行在线补考	57
072 >	如何百分百通过在线考试	57
073 >	如何进行淘宝身份信息认证	57
074 >	如何避免淘宝身份信息认证失败	57
075 >	如何填写店铺信息完成开店申请	58
076 >	如何查看我的店铺	58
077 >	如何开通手机店铺	59

4.3 网店基础设置技巧..... 60

078 >	如何给店铺取一个好记的店名	60
079 >	如何打造店铺公告	60
080 >	如何为店铺添加“商标”	61
081 >	如何为店铺选择一个好店址	61

第 05 章 商品发布与展示技巧

5.1 普通商品发布技巧..... 63

082 >	准备发布商品的相关信息	63
083 >	如何进行商品的发布	64
084 >	如何以拍卖方式发布宝贝	65
085 >	如何设置商品类别	65
086 >	如何选择商品属性	65
087 >	如何填写有吸引力的商品名称	66
088 >	如何制定合理的宝贝价格	67
089 >	如何设置商品规格	67
090 >	如何上传宝贝缩略图	68

091 > 如何填写商品描述	69
5.2 宝贝批量发布技巧	69
092 > 如何下载和安装淘宝助理	70
093 > 如何登录淘宝助理	70
094 > 如何创建宝贝模板	71
095 > 如何导入宝贝数据包	71
096 > 如何发布编辑的宝贝	72
5.3 宝贝编辑技巧	73
097 > 如何轻松将宝贝上架	73
098 > 如何将滞销宝贝下架	73
099 > 如何删除库存的宝贝	74
100 > 如何在线修改发布的商品	74
101 > 如何让宝贝在指定时间自动上架	74
102 > 如何利用淘宝助理批量修改宝贝	75
5.4 宝贝展示技巧	76
103 > 如何设置宝贝上下架时间	76
104 > 如何进行橱窗推荐	77
105 > 如何进行掌柜推荐	77
106 > 如何设置橱窗显示大小	78

第 06 章 淘宝旺铺装修技巧

6.1 店铺普通装修技巧	79
107 > 淘宝旺铺之间的区别	79
108 > 如何申请开通旺铺	80
109 > 如何定位店铺风格	81
110 > 如何做好店铺首页布局处理	81
111 > 如何对店铺进行分类管理	82
112 > 如何添加首页装修模块	83

6.2 店铺高级装修技巧..... 84

- 113 > 如何设计店铺形象LOGO 84
- 114 > 如何为旺铺设计动态店招 84
- 115 > 如何添加店主联系方式 86
- 116 > 如何设计商城促销广告效果 86
- 117 > 如何为宝贝列表页创建广告 87
- 118 > 如何打造个性的宝贝介绍页面 88

6.3 店铺其他装修技巧..... 89

- 119 > 如何付费购买装修市场模板 89
- 120 > 如何聘请他人帮忙装修 89
- 121 > 如何制作背景音乐 90
- 122 > 如何开通免费的装修模块 91
- 123 > 淘宝店铺还可以使用哪些装修代码 93

第 07 章 网店推广与营销技巧

7.1 网店营销技巧..... 94

- 124 > 了解淘宝SEO营销 94
- 125 > 如何巧妙获得商品标题关键词 95
- 126 > 淘宝商品标题的优化搭配 95
- 127 > 如何在标题中突出卖点 96
- 128 > 如何少赚利润多赚人气 97
- 129 > 如何让收益与宣传两不误 98
- 130 > 如何通过邮费赚利润 98

7.2 淘宝网内推广技巧..... 99

- 131 > 如何加入淘宝旺旺群 99
- 132 > 如何创建淘宝旺旺群 100
- 133 > 如何邀请买家进入旺旺群 101
- 134 > 如何在淘宝论坛发帖 102
- 135 > 如何加入淘宝帮派 103

7.3 淘宝直通车推广技巧..... 103

- 136 > 了解淘宝直通车的概念.....104
- 137 > 如何充值淘宝直通车.....105
- 138 > 如何使用直通车推广宝贝.....106
- 139 > 如何设置推广日限额.....107
- 140 > 如何设置推广投放时间.....108
- 141 > 如何设置推广投放地域.....109
- 142 > 如何管理直通车推广的商品.....109

7.4 淘宝收费推广技巧.....110

- 143 > 如何使用淘宝客扩大单品销量.....110
- 144 > 如何使用宝贝限时打折.....110
- 145 > 如何使用宝贝搭配套餐.....111
- 146 > 如何使用宝贝满就送.....111
- 147 > 如何使用店铺优惠券.....112

第 08 章 宝贝买卖交易技巧

8.1 宝贝出售必备技巧.....113

- 148 > 学会适时赞美买家.....113
- 149 > 介绍最适合的商品给新买家.....114
- 150 > 多从买家角度思考问题.....114
- 151 > 打消新买家对网购的顾虑.....114
- 152 > 打消买家对售后的疑虑.....115
- 153 > 掌握与买家交流的禁忌.....116

8.2 阿里旺旺使用技巧.....117

- 154 > 如何登录阿里旺旺.....118
- 155 > 如何使用阿里旺旺与买家交流.....118
- 156 > 如何添加买家为好友.....119
- 157 > 如何备注有购买意向的顾客.....120

158 >	如何为不同顾客进行分类管理.....	121
159 >	如何查看旺旺聊天记录.....	122

8.3 宝贝成交交易技巧..... 122

160 >	如何根据交易约定修改交易价格.....	122
161 >	如何关闭无法继续的交易.....	123
162 >	如何向买家确认发货.....	124
163 >	如何查询买家支付的货款.....	125
164 >	如何给自己的顾客好评.....	125
165 >	如何批量给买家进行评价.....	126
166 >	如何进行交易退款操作.....	127

8.4 网店资金与账目管理技巧..... 129

167 >	如何查询支付宝账户余额.....	129
168 >	如何向支付宝账户充值.....	129
169 >	如何用支付宝余额支付交易款.....	131
170 >	如何用支付宝收款.....	133
171 >	如何将支付宝资金提现到银行卡.....	134
172 >	如何降低支付宝手续费.....	135

第 09 章 发货与售后技巧

9.1 宝贝包装与发货技巧..... 137

173 >	如何选择合适的商品包装方法.....	137
174 >	如何用包装赢得买家好感.....	139
175 >	如何选择合适的物流.....	140
176 >	如何选择便宜的快递公司.....	141
177 >	如何选择淘宝网在线物流.....	142
178 >	实时了解货物运输进度.....	143
179 >	如何节省宝贝物流费用.....	143
180 >	如何处理快递运输纠纷.....	144
181 >	如何进行同城交易.....	145

9.2 完善网店售后服务技巧..... 146

- 182 > 如何加入消费者保障服务.....146
- 183 > 如何处理因个人喜好而引发的退货.....149
- 184 > 如何处理因实物照片的分歧而引发的退货.....150
- 185 > 如何处理因规格尺寸而引发的退货.....150
- 186 > 如何处理因商品质量而引发的退货.....151
- 187 > 如何理智处理差评.....151
- 188 > 如何以平和心态处理投诉.....152
- 189 > 如何引导买家修改评价.....153
- 190 > 如何打造5星信用体系.....154

第 10 章 网店信誉提升技巧

10.1 淘宝SNS促销技巧..... 156

- 191 > 如何参加淘宝万人团购.....156
- 192 > 如何参加淘宝免费试用.....157
- 193 > 如何加入淘宝店铺SNS动态广场.....157
- 194 > 如何加入淘宝免费活动.....158
- 195 > 如何参加淘宝手机店铺活动.....158

10.2 淘宝网外营销技巧..... 159

- 196 > 如何利用虚拟充值平台快速提升信誉.....159
- 197 > 如何在热门论坛推广店铺.....160
- 198 > 如何通过微博进行推广.....160
- 199 > 如何通过个性签名宣传店铺.....161
- 200 > 如何通过QQ等软件推广.....161
- 201 > 如何通过邮件方式推广.....162
- 202 > 如何利用百度推广店铺.....162

10.3 其他网店营销技巧..... 163

- 203 > 如何开通免费的量子统计.....163
- 204 > 如何加入天天特价活动.....163

205	> 如何加入淘金币活动	164
206	> 如何让钻石展位带来钻石效应	164
207	> 如何查看宝贝是否“健康”	165

第 11 章 网店安全维护技巧

11.1 系统安全设置技巧

166

208	> 如何启用Windows 防火墙	166
209	> 如何安装系统补丁	167
210	> 如何进行Internet设置	168
211	> 如何查杀木马	168

11.2 淘宝网安全保障技巧

169

212	> 如何设置淘宝网账户密码保护	170
213	> 如何把淘宝账户与手机绑定在一起	171
214	> 如何重新设置密码	172
215	> 如何定期修改支付宝密码	173
216	> 如何开通支付宝手机动态口令	173
217	> 如何快速找回支付宝密码	174
218	> 如何为支付宝安装数字证书	175

11.3 网银安全保障技巧

176

219	> 如何使用银行U盾保护网银	176
220	> 如何用好银行数字证书	177
221	> 如何使用网银保护软件	177

第01章

网上开店准备技巧

网上购物的流行催生了一批批创业者将实体店铺搬到了互联网上。不过，对于初涉网上开店的创业者来说，还需要对一些必要的知识进行了解。本章将会详细介绍这方面的内容。

1.1 开店之前准备技巧

在网上开店之前，需要进行一些必要的准备。下面我们来看看都包含哪些技巧知识。

001 网上开店有哪些优势

？现象说明：随着网购人群的不断发展和壮大，网上开店也不断火爆。相对于实体店铺而言，开网店也有诸多优势。

！解决办法：

（1）投资少

网店经营主要是通过网络进行，不需要专人时时看守，同时可以省下房租、雇工费、水电气等各类杂费，这样初期投资成本自然就非常低。只需要准备一台联网的电脑，商品摆放在家就可以。

（2）无地域限制

如果说一个实体店铺的购买群体仅限于店铺周边的人群，那么网店就完全没有地域限制，网店所针对的购买群体可以是自己所在城市之外、省外、全国甚至全世界。可以说，只要我们的商品有吸引力，就可以做好随时接待来自各地买家的准备。

（3）无营业时间限制

网店的经营是借助互联网进行经营，经营者可以全职经营，也可



以兼职经营，只要有一台能上网的电脑就可以开网店和经营，营业时间也比较灵活，只要可以及时查看浏览者的咨询并给予及时回复就不影响营业。

(4) 与众不同的经营方式

网上开店不需要网下开店那样经过严格的注册登记手续，网店在商品销售之前甚至可以不需存存货或者只需要少量存货，因此可以随时转换经营项目，可进可退，不会因为积压大量货物而无法抽身。

002 网店与普通商店有什么区别

现象说明：目前很多朋友都有进行独立创业的打算，除了开一个实体店铺以外，网上开店也越来越受关注。那么相比传统的店铺，它们都有哪些区别呢？

解决办法：与实体店铺相比，网上开店不仅节约了成本，而且在商品进货、出售、管理等诸多方面也要明显优于实体店铺。下面，我们通过如下表格的对比，来了解它们之间的区别。

比较项目	网上商店	传统商店
开办手续	网上注册（个性设计）+商品信息上传	商品店面+工商注册+装修+进货+专人看店
成本开支	商品采购成本+网上物流费用+广告宣传费用	商品采购成本+库存仓租费+库存商品资金占用利息+营业员工资+商场场地租用费+税金
营业地点	选择一个合适的购物网站即可	营业地点的选择与客流量、投入资金有紧密关系
营业面积	店面的大小与实际的销售额没有对应关系	面积增大需要大幅增加资金投入
营业范围	全世界任何有网络的地方，没有地域限制	本商店就近的一些消费者，明显受地域限制
营业时间	24小时全天候接受订单	正常的开门营业时间内

003 网店都有哪些销售模式

现象说明：想网上开店，首先得了解目前网上商店都包含哪些主要的销售模式。